

新编

◎ 主编 张永武

孙子兵法与三十六计

内蒙古人民出版社



新编孙子兵法与三十六计

创
富
卷

内蒙古人民出版社

目 录

胜战计

第一计 瞒天过海 (3)

做生意搞经营应该以“诚”为本，但如果诚实过度，暴露了自己的经营意图，在激烈的市场竞争中十有八九要失败。所以，在经营中，精明的企业家一方面应善于制造假象，隐蔽自己的经营意图，以麻痹竞争对手；另一方面要审时度势，周密筹划，看准时机，在对手没有发现自己的意图之前争得主动，占领市场。

●船王巧施瞒天计 捷足搞定制海权 (3)

●永野氏瞬息致富 保温瓶以旧换新 (9)

第二计 围魏救赵 (13)

竞争对手之间不管在技术水平、产品

质量、信誉和知名度,还是在经济实力方面,都有高低强弱之分。技术水平低、经济实力弱的企业如果硬碰硬地跟实力雄厚的企业竞争,十有八九要败阵。经营者运用此计,关键在于避开强大的竞争对手,不与之发生正面交锋,而要侧面出击或者绕道进取,捕捉机会,乘虚而入。

- 幸之助智打品牌 图德拉单枪入阵 (13)
- 咸豌豆救冰淇淋 范旭东急走东洋 (15)

第三计 借刀杀人 (19)

善于利用和借助外界的条件达到战胜竞争对手和占领市场的目的,同时又不消耗或少消耗自己的实力。可以借资金、借人才、借技术、借地盘、借商标等等。

- 小企业起死回生 约翰逊借名获利 (20)
- 设计师饮恨黄泉 斯坦福力架长虹 (22)

第四计 以逸待劳 (29)

巧妙的处理好“动”与“静”、“盈”与“亏”的关系。当面对强大竞争对手时,要以静制动,以待其竭;在经营处于顺境,发

展迅猛时,要保持清醒头脑,对市场进行冷静分析、预测。积极开发新产品,以待市场疲软时推出。

- 鲍洛奇一举成名 中国面华人未闻 (30)
- 老福特胸有成竹 危难间力定乾坤 (36)

第五计 趁火打劫 (39)

当竞争对手遇到困难和危机,或者市场发生变化时,趁机出击,凭借自己的优势战胜对方或夺取市场,以削弱对方,发展自己。

- 东洋人趁乱打劫 避孕套趁危走俏 (39)
- 娃哈哈趁乱沾功 亚默尔借瘟渔利 (42)

第六计 声东击西 (47)

市场竞争激烈,各种关系错综复杂,经营者更需要善于制造假象“声东”,隐蔽自己的真实意图,以转移竞争对手的注意力,在产品研制、生产和市场促销中占领主动地位。

- 前苏联施出高招 双马扇出敌不意 (48)

- 华公司声东有奇招 天美时击西货畅销 … (51)

敌战计

第七计 无中生有 …… (57)

在商业活动中,“无中生有”在形式和内容上都不同于军事,它不存在诓骗,欺诈以及弄虚作假的行为,而是实实在在的经营谋略。本意上是指“白手起家”、“从零开始”的发展思想。但也包括经营者发挥创造力,从“无”中创造出“有”,以达到推销产品、占领市场的谋略思想。

- 小阁楼红红火火 花公子元气大伤 …… (57)
●葡萄干巧入中餐 林原健妙手著奇 …… (62)

第八计 暗渡陈仓 …… (65)

给竞争对手一种假象,明里无所谓,暗地里却与对手开展较量;或者将对手注意力引向一方,自己却在另一方着力竞争。但要制止通过不正当的途径开展竞争,从而达到某种目的。

●柯达推出傻瓜机 赞美主骗财骗色 (65)

●周作亮明修栈道 朱阿荣暗渡陈仓 (68)

第九计 隔岸观火 (71)

在“诸侯”各据一方，竞争混乱而激烈的局面下，韬光养晦，苦练内功，首先以确立自己技术和管理上的优势为首要目标，任其它商家互相肉搏，待其它商家把市场培育成熟，而各自元气大耗时，一举出击而奠定胜局。

●基辛格尽人之智 牛肉面红得几时 (72)

第十计 笑里藏刀 (75)

本计的意义体现在麻痹与突袭上。这里的麻痹不仅仅是简单地隐瞒，而是求得与对手拉近距离。亲善手法运用的目的是洞悉对手经营、技术上的秘密，同时使对手解除戒心，疏于防范，这样才有可能最大效果地打击对手。

●偏头疼引发商业战 迪斯尼推出米老鼠 ... (75)

●O先生求富心切 众女士当心有贼 (80)

第十一计 李代桃僵 (85)

此计以“李”表示做出牺牲的一方，以“桃”表示被保全的一方。因此，“李”与“桃”之间要具备内在的联系，否则无法完成替代任务。经营失误而导致严重后果时，为了保护自己的主业，不妨放弃该领域，索性让这个分支成为众矢之的。

●女神像身价百倍 日本佬攻势凌厉 (85)

●耐克鞋销路上升 双鹿牌一马当先 (89)

第十二计 顺手牵羊 (93)

追逐“丰厚利润”的过程中，“顺手”可得得相对较“小”的利润也不应放弃。一方面积少成多，在不妨碍经营决策大方向的前提下，利益多多益善；另一方面，“顺手”牵的“羊”是由于偶然因素而得到的，而这种偶然就常常会带来出人意料的效果，或是巨大的利益，或是巨大的机会。

●百事可乐杀气腾腾 可口可乐摇摇欲坠 ... (93)

●店老板牵住指挥家 七旬婆娘发坐牢财 ... (96)

攻战计

第十三计 打草惊蛇..... (101)

商业竞争中,最忌向对方暴露自己真实的情况和意图,任何一方都有权保守商业秘密,极力来隐蔽自己真实的情况和意图,以便在激烈的市场竞争中达到保护自己的目的。“打草惊蛇”即是在隐蔽自己战略意图的前提下,或威逼、或利诱,使对方决策出现失误和混乱,暴露出自己的战略意图和行动。

●航空公司抛出杀手锏 三洋公司一举得声誉 ... (102)

●有心栽花花不开 无意打草惊起蛇 (104)

第十四计 借尸还魂..... (109)

充分利用已存在的、某企业或部门在该领域合法的、正式的身份,一举突入这一领域,绕开业已形成的行业壁垒,尽量节省进入成本,展开有利于己形势下新的竞争。

- 穷光旦得道发财 肥皂商经营有方 (109)
- 广告莫唱八股调 死货逢生名远扬 (112)

第十五计 调虎离山 (117)

通常是制造各种假像,让对方产生错觉,然后因势利导去牵着对方走,或者是利用假情报来“调”动对方朝着错误方向发展,以达到削弱对方战胜对方的最终目标。

- 韩国力行调虎计 厂长一计增效益 (117)
- 西南虎一朝下山 平地起风决雌雄 (120)

第十六计 欲擒故纵 (123)

对于对手先放松,对于市场先放开,对于价格先压低,让对方失去警觉,从而增强自己实力,以后再进行竞争、控制、收拾,以达到预期的目的。

- 堤康虽去遗囑在 以假乱真何足论 (123)
- 校长不懂商业经 何必抵制学生裙 (126)

第十七计 抛砖引玉 (129)

在商战中,迷惑对手的方法很多。最

妙的方法,不是用似是而非令人生疑的东西,而是用相类同的东西使对手迷惑不解,从而诱使对手上当。“抛砖引玉”之计,实际上就是利用对手的弱点,先给予一点甜头,诱对手上当,最后达到战胜对手的目的。

●包玉刚安度难关 销售五花八门 (129)

第十八计 擒贼擒王 (135)

“擒贼擒王”这句语出自“射人先射马,擒贼先擒王”。意思是说:在做方面,必须从根本上去下功夫,抓住主要矛盾来解决问题;在决斗时,则要把攻击重心放在对付敌方首领或其指挥部,使其群龙无首,阵脚大乱,从而一击获胜。

●潜望镜借机走俏 状元红红透上海 (135)

●尿垫子香名远扬 农机厂扭亏增赢 (137)

混战计

第十九计 釜底抽薪..... (141)

在企业竞争的境况下,强调的是打击对手的“补给站”,正是这个或这些“补给站”维持着竞争对手的竞争力。企业竞争是参与者之间综合因素的较量。

- 阿马迪暗中抽薪 哥伦布伤痕累累 (141)
- 古耕虞施放杀手锏 奥富翁急出闪电式 ... (146)

第二十计 浑水摸鱼..... (149)

想办法打乱市场均衡,造成市场无序,使对手们难以制订正确的计划、难以做出正确的决断。而我方要乘乱避开对手们的猛烈狙击,于混乱中取利,从而达到巩固自己的目的。

- 岛村阴施诈术 英东草莽变龙 (149)
- 林绍良抛乡闯南洋 印尼岛绽开力宝花 ... (153)

第二十一计 金蝉脱壳 (159)

商业活动中的策略也如同兵法所言：“形人而我无形”。示形于敌，能给敌人造成一种假象，而将真正动机隐藏起来。用于商战中的“金蝉脱壳”也意指于此，即以假象惑众。

- 霍金斯家丑外扬 日本国不惜换血 (159)
- 范德维格金蝉脱壳 丑小鸭变成白天鹅 ... (162)

第二十二计 关门捉贼 (165)

“关门捉贼”，寓意是如何有效利用优势的技巧。这里所谓的“捉贼”可以看做是商业取利。“关门”则是强调要创造一种状态，来断绝取利对象的后路，使其除了与我方合作或让利于我方，没有其它可以选择的办法。

- MTV 构思无双 特训营妙笔生花 (165)
- 大老板主动关门 巧施计捉住家财 (168)

第二十三计 远交近攻 (171)

先联合对己威胁不大的企业，孤立对

己威胁大的企业。从联合中汲取好处,增强实力,全力攻击威胁大的企业,直至其不能对己构成重大威胁,而后再伺机击破实力次之的对手。

- 筷子城财源滚滚 鲁活塞五保两压 (171)
- 沪表厂老树绽新 本田车独步日本 (174)

第二十四计 假途伐虢 (179)

目的是以更小的代价换取更大的利益。该计施用得法会使企业借助一或几个竞争者的力量来攻击另一或几个竞争者,既可以使自己的竞争损耗最小化,又可以拆散竞争对手们的联盟、各个击破。

- 沪立爆上海走俏 白兰地美市火爆 (179)
- 书画家泼墨成金 太阳牌一举成名 (181)

并战计

第二十五计 偷梁换柱 (187)

在战争中,如果和对方联合作战而又

想乘机将其吞并,可以设法将其主力调离重要地区,频繁改变对方阵容,或者以我方势力去替代对方的“梁”和“柱”,使其阵势崩塌,从而有利对敌作战。

- 高挂羊头卖狗肉 火烧香蕉味独特 (187)
- 李嘉诚计取英资 毛巾厂自食其果 (190)

第二十六计 指桑骂槐 (195)

很久以来,它已成为含沙射影,拐弯抹角骂人的代名词。在军事上,则是将帅治军的一种手段。即用所谓“杀鸡警猴,敲山震虎”来统帅部下和树立威严。

- 冢本氏巧解瓜葛 麦当劳形象诱人 (196)
- 凯瑟琳巧施骂计 病企业用罚获生 (198)

第二十七计 假痴不癫 (201)

商战中正确施用“假痴不癫”之计需掌握两个要点,首先是要蒙蔽对手。给其以“假痴”的印象从而懈其心、急其志。其次是要重视保密。自己的假象可有效地保护好自己的信息资源。

- 疯画家就势作癫 科特尔因癫得财 (201)
- 少奶奶似痴如癫 格莱汀闻名全美 (203)

第二十八计 上屋抽梯 (213)

巧设梯子,引诱对手登梯上房;然后抽走梯子,断其后路,使之无法逃脱,任我摆布。这种方法,称为“上屋抽梯”。要“上屋抽梯”,先得“置梯”诱敌,故意露出破绽,给对手提供便利,引诱它冒进向前,然后断其前应和后援,使它陷入孤立无援的境地之后再加以围歼。

- 断援应系山买地皮 施手段格蒂成首富 ... (213)
- 布陷阱欲退无梯 巧引诱盛情难却 (217)

第二十九计 树上开花 (219)

应用于商战中的“树上开花”之计亦是强调借“势”的重要意义。其具体体现一为低消耗战略,二为要善于捕捉良机。

- 克丽牌卷土重来 舞蹈队诱人上钩 (219)
- 汽水商移花置树 小老板妙计取胜 (221)

第三十计 反客为主..... (225)

“反客为主”之计,从主客关系的转化而言,包含着变被动为主动,争取主动权的谋略思想。企业经营者运用此计,要善于掌握由“客位”变为“主位”的转化规律。

- 勤经营炒老板鱿鱼 苦奋战一举夺占鳌头 ... (226)
- 同货异销大不同 艾翁笑纳白兰地 (229)

败战计

第三十一计 美人计..... (233)

从人类的爱美之心出发,利用健康、有益的“美”为经济生产、商业经营服务。把美学应用于生产、经销、服务等各个领域,用美学思想指导商战。使消费者从商品中,消费中得到美的享受和精神上的满足,增加经济效益,增强社会效益。

- “性”趣提高收视率 输出美女赚外汇 (234)
- 俏老板生财有道 妙女郎神不可言 (236)